

Les investissements de l'assurance française en Amérique du Nord

Claude Bébéar

Volume 48, Number 1, 1980

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1104063ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1104063ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

Bébéar, C. (1980). Les investissements de l'assurance française en Amérique du Nord. *Assurances*, 48(1), 31–35. <https://doi.org/10.7202/1104063ar>

Les investissements de l'assurance française en Amérique du Nord

pac

CLAUDE BÊBÊAR

directeur général des Mutuelles Unies, Société d'assurances

I - Le marché français dans le monde

31

Le volume des primes d'assurance encaissées à travers le monde en 1977 (la dernière année disponible) est estimé à environ \$298 milliards, en augmentation de 358% depuis 1967. Or, en fait, il y a eu une grande inégalité de croissance entre les différents marchés. Le marché américain, par exemple, qui, avec \$144,7 milliards couvre 48,7% du marché mondial, en représentait il y a dix ans 61,6%. Le marché canadien s'est maintenu (3,4% aujourd'hui contre 3,5% en 1967) tandis que la part des pays européens dans leur ensemble passait de 24,7 à 30%.

La croissance de la France a été plus spectaculaire: sa part est passée de 3,9 à 4,8%. Il en résulte qu'aujourd'hui le marché français de l'assurance est devenu le quatrième du monde, avant celui de la Grande-Bretagne et du Canada, et qu'il est dépassé seulement par les États-Unis, le Japon et l'Allemagne de l'Ouest.

Au cours des vingt dernières années, la croissance de l'assurance française a été en moyenne supérieure de 50% à la croissance du produit intérieur brut. Avec aujourd'hui un chiffre d'affaires de près de \$20 milliards, des investissements de \$50 milliards, notre industrie est devenue l'une des activités économiques les plus importantes du pays, équivalente à l'ensemble de l'industrie automobile et supérieure à l'industrie électrique et électronique.

II - *Les spécificités du marché français*

1) La France a l'habitude de l'inflation. Confrontés à ce problème depuis plus de trente ans, les assureurs français ont dû s'adapter. Ils maîtrisent aujourd'hui la technique des contrats indexés que les Américains commencent à découvrir.

32 2) Les régimes de retraite utilisent la technique de la répartition et non la capitalisation. C'est-à-dire que les cotisations versées par chaque travailleur en activité ne sont pas accumulées pour constituer la pension qui lui sera versée lorsqu'il prendra sa retraite, mais sont dépensées au fur et à mesure pour servir les retraites des gens déjà en inactivité. Ces régimes échappent aux compagnies d'assurances et sont gérés par des caisses spécifiques.

Cela explique que l'assurance-vie française soit légèrement moins importante que la canadienne — 3,2 % du marché mondial contre 3,3 % — tandis que l'assurance non vie est nettement plus importante: 5,9% contre 3,5%.

Si les retraites étaient constituées selon le système de la capitalisation, l'épargne des sociétés d'assurances françaises atteindrait quelque \$200 milliards, au lieu de \$50 millions. Les capitaux à long terme dont disposerait ainsi notre économie permettraient de financer des investissements et de modérer notre inflation endémique. Si l'on instaurait au Canada un système généralisé de retraites par répartition, le chiffre d'affaires des sociétés d'assurance sur la vie baisserait d'environ un tiers.

3) L'intervention de l'État est très forte: d'une part, le tiers du marché national est entre les mains des compagnies nationalisées; d'autre part, l'essentiel de l'assurance maladie ainsi que la couverture des accidents de travail sont confiés à la Sécurité Sociale qui, à cause de sa taille devenue monstrueuse, échappe de plus en plus non seulement à ceux qui en

sont directement responsables, mais à l'ensemble même de la collectivité. Les sommes d'argent ainsi retirées du marché de l'assurance sont énormes: le total des retraites par répartition versées et des dépenses de la Sécurité Sociale égale cinq fois le chiffre d'affaires de toutes les compagnies d'assurances en France. Ainsi, malgré une très forte croissance, l'assurance ne représente en France que 3,62 % du produit national brut contre 7,67% aux États-Unis et 5,31 % au Canada.

4) Les assureurs étrangers sont très peu implantés en France: ils ne détiennent que 6 % du marché.

5) Le marché français de l'assurance est peu rentable: les bénéfices représentent de 2 à 3% du chiffre d'affaires, c'est-à-dire en général moins de 10% des capitaux engagés.

33

III - Les compagnies françaises à l'étranger

Traditionnellement le Français a été peu tourné vers l'étranger. Les assureurs français avaient quelques implantations en Europe et en Afrique francophone et des activités de réassurance avec l'étranger peu développées. Leur essor s'accomplissait à l'intérieur des frontières nationales.

Cependant depuis dix ans s'est développé un très fort mouvement vers l'étranger. En 1977, 14% du chiffre d'affaires de l'assurance française a été réalisé à l'étranger; une proportion double de celle qui existait il y a dix ans ! En 1978, \$65 millions ont été investis à l'étranger, contre \$25 millions en 1976 et moins de \$10 millions en 1975. En même temps la capacité de réassurance du marché français s'est développée: elle a été multipliée par trois en cinq ans.

IV - L'assurance française en Amérique du Nord

Il y a dix ans, l'assurance française était quasi inexistante en Amérique du Nord. C'est l'époque où les Français avaient

ASSURANCES

des complexes devant la puissance économique américaine, et où ils étaient effrayés par l'importance des capitaux nécessaires pour travailler aux États-Unis. De plus, le marché de l'assurance en Amérique du Nord connaissait des cycles d'une importance qui étonnait nos compatriotes habitués à des variations moins fortes. Et comme le marché français connaissait une forte expansion, pourquoi aller prendre des riches ailleurs ?

34

Au cours des dernières années, les choses se sont considérablement modifiées. L'Amérique n'est plus aussi sûre d'elle-même. L'avance technologique des Américains semble s'estomper et, en plusieurs domaines, l'Europe et le Japon commercialisent des produits indéniablement supérieurs à ceux « Made in U.S.A. », d'où la disparition de beaucoup de complexes d'infériorité. Le dollar est faible, et comme l'Amérique du Nord est vaste, avec des ressources naturelles immenses et une stabilité politique exceptionnelle, un investissement en dollars apparaît comme rentable à long terme. Comme, d'autre part, le gouvernement français incite les compagnies d'assurances à investir à l'étranger, comme les industriels français exportent de plus en plus et demandent à leur assureur de les accompagner hors des frontières, alors pourquoi ne pas aller travailler en Amérique du Nord?



Où en sont les entreprises françaises aujourd'hui?

Elles ont:

- quatre succursales au Québec
- huit participations au Québec
- sept participations au Canada hors du Québec
- dix participations aux États-Unis

Près de 16 % des affaires faites par les sociétés françaises à l'étranger sont faites en Amérique du Nord, soit \$550 millions contre *moins de \$100 millions* il y a cinq ans seulement ! Un peu plus de la moitié de ce chiffre provient des

États-Unis. Sur la part canadienne, environ les 4/5èmes sont réalisées au Québec, ce qui représente à peu près 6% du marché québécois. Selon certains, le marché français serait le plus important réassureur proportionnel au Québec.

Les investissements français augmentent: de quelques millions de dollars en 1975 et 1976, ils sont passés à \$20 millions en 1977 et à \$40 millions l'année dernière. Des chiffres encore faibles, même très faibles ! Mais la tendance est à la croissance, et même à l'accélération.

35

V - L'avenir

Cette accélération des investissements français devrait se poursuivre. Car, en Amérique du Nord, on a les hommes et les richesses naturelles; on a le sens du profit, et maintenant les assureurs français comprennent mieux les réactions du marché de l'assurance.

Alors se pose l'ultime question: où investir? La tentation du Québec est forte car les liens culturels existent et le dynamisme des courtiers de réassurance est manifeste. Mais des freins puissants demeurent: un étranger ne peut pratiquement plus prendre le contrôle d'une société d'assurance; le marché québécois, bien différencié des autres marchés nord-américains, est un marché étroit. La nationalisation intervenue dans une partie du marché de l'assurance auto a fait peur; d'autant qu'elle ne s'est accompagnée d'aucune indemnisation. Les risques politiques ne sont pas nuls. Des interrogations existent.

Aussi, je crains que l'appel de la stabilité politique, de l'envergure du marché, de la richesse ne remporte; je crains que les investisseurs français ne se dirigent de préférence vers les États-Unis.

Et ce serait bien dommage !